

ENTREVISTA A JULIO CÉSAR GALARRETA KOICHEOSKI. SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS CIUDADANOS PERUANOS ANTE UNA COYUNTURA DE INESTABILIDAD POLÍTICA


INTERVIEW WITH JULIO CESAR GALARRETA KOICHEOSKI. FINANCIAL SITUATION OF PERUVIAN CITIZENS IN A SITUATION OF POLITICAL INSTABILITY

Jesús Miguel Delgado Del Aguila

tarmangani2088@outlook.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2633-8101>

Doctorando en Literatura Peruana y Latinoamericana, Universidad Nacional Mayor de San Marcos – UNMSM.

RECIBIDO	[11/11/2021]	ACEPTADO	[15/01/2022]	PUBLICADO	[28/02/2022]	
Pág. 103 - 108						

RESUMEN

En el Perú, el 2021 se ha caracterizado por una presencia significativa de inestabilidad política; principalmente, por la lucha mediática y pretenciosa que emprendió la candidata de ultraderecha, Keiko Fujimori, por asumir el poder y negar cualquier medio legítimo que optara el actual presidente de la República, Pedro Castillo. A ello, se le añadió el impacto negativo que dejó la pandemia del COVID-19 en los distintos ámbitos; en especial, en el económico. En ese contexto, la entrevista hecha al inversionista Julio César Galarreta Koicheoski busca dilucidar aquellos medios alternativos, legales y eficaces que existen para que los ciudadanos no resulten afectados. Una de sus alternativas consiste en el negocio que él está desarrollando con respecto a los préstamos que se realizan en las casas de empeño, sin que para ello se asuman riesgos mayores. Esta modalidad es muy diferente de la que emplean los bancos, las financieras, las cajas o las cooperativas de ahorro y crédito, puesto que sus clientes no requieren un historial crediticio favorable, como el de figurar en Infocorp con una calificación indeseable o el de tener préstamos impagados. Más bien, necesitan contar con un artículo que posea un valor dentro del mercado contemporáneo. La valuación, la cotización y los intereses del mismo se producirán a partir de esa lógica, con la finalidad de que exista un beneficio mutuo entre el cliente y la casa de empeño. La dinámica económica que oscila en esta conversación resulta neurálgica, merced a que brinda al lector una información que le permitirá conocer los medios a los que puede acceder para obtener un préstamo en caso de que tenga dificultades al solicitarlo en las formas tradicionales.

► Palabras clave

Casa de empeño, negocio, COVID-19, inversión, interés.

ABSTRACT

In Peru, 2021 has been characterized by a significant presence of political instability; Mainly, due to the media and pretentious struggle that the far-right candidate, Keiko Fujimori, undertook to assume power and deny any legitimate means that the current president of the Republic, Pedro Castillo, chose. To this, the negative impact left by the COVID-19 pandemic in the different areas was added; especially in the economic one. In this context, the interview with the investor Julio Cesar Galarreta Koicheoski seeks to elucidate those alternative, legal and effective means that exist so that citizens are not affected. One of his alternatives is the business that he is developing with respect to the loans that are made in the pawn shops, without assuming greater risks. This modality is very different from the one used by banks, finance companies, savings banks or credit unions, since their clients do not require a favorable credit history, such as appearing in Infocorp with an undesirable rating or having an undesirable credit rating. bad loans. Rather, they need to have an item that has value in the contemporary marketplace. The valuation, the quotation and the interests of the same will be produced from that logic, in order that there is a mutual benefit between the client and the pawn shop. The economic dynamics that oscillate in this conversation is neuralgic, thanks to the fact that it provides the reader with information that will allow them to know the means they can access to obtain a loan in case they have difficulties when requesting it in the traditional ways.

► **Keywords**

Pawn shop, business, COVID-19, investment, interest.



INTRODUCCIÓN: PERFIL BIOGRÁFICO

Julio César Galarreta Koicheoski nació el 5 de junio de 1986 en Pativilca (Barranca, Perú). Realizó estudios de Estadística en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y también en IFB Certus. Actualmente trabaja en un negocio de casa de préstamo y empeño.

DESARROLLO

Preguntas

1. ¿Cuál es la situación financiera en el Perú frente a una inestabilidad política?

Actualmente, estamos viviendo este tema de inestabilidad política. Eso lo veo desde mi punto de vista y desde mi mismo negocio, que se encarga de solucionar las necesidades de las personas con respecto a los préstamos que solicitan. Yo percibo un desbalance frente a los años anteriores. En la actualidad, esto causa las bajas inversiones de empresas extranjeras hacia nuestro Estado. Y eso genera una reducción en el empleo y bastante informalidad, considerando la pandemia. Antes, el peruano buscaba tener siempre un plan A o un plan B en caso de que algo le fallara en sus ideas de negocio. Pero, hoy en día, la gente va por el plan A, que consiste en el trabajo estable; de ahí, va por el plan B, que es el trabajo informal; y, aún así, anda “ajustado”, debido a que, inclusive, su mismo trabajo informal no le está rindiendo “frutos”. Ahora, esto se ve reflejado, ya que en la casa de empeño la gente por lo general viene y deja sus cosas por un préstamo —temporal, en sí—. Y una vez que termina de cancelar la deuda, se procede a la devolución del artículo, pero justo en esta temporada —en especial, previo a las elecciones— te das cuenta de que la situación no va muy bien, debido a que el cliente ya no regresa por sus

artículos. Mejor dicho, queda con la deuda impaga. Y, bueno, la casa de empeño tiene que verse obligada a tratar de recuperar algo con el remate del artículo, pero eso te demuestra que la situación económica actual del peruano no es de las mejores; precisamente, por todos los factores que ya te he comentado —desde lo político hasta lo de la pandemia—. Así, nos genera una inestabilidad política grande que también se ve reflejada en la zona económica.

2. ¿Cómo es la dinámica del préstamo y el empeño?

En principio, tendríamos que entender que hay muchas personas —inclusive, amigos que tengo— que desconocen qué es una casa de empeño. Ante ello, se puede mencionar como referencia los bancos, pues estos se encargan de realizar préstamos a las personas y las empresas. Además, son más conocidos, grandes y usuales. En caso de que no puedas acceder a un banco, podrías dirigirte a una financiera. Allí los intereses son un poco más altos, porque tienen y asumen más riesgos, pero llegan a las personas un poquito más alejadas o con historial crediticio “en amarillo”. De ahí, tenemos las cajas, como las cajas municipales o las cajas de ahorros. También, están las cooperativas de ahorro y crédito. Y, como última instancia (legal), está la casa de empeño. Después de esta, ya vendrían

estos prestamistas informales, que serían conocidos como los colombianos, los venezolanos y cualquier persona de nuestra nacionalidad que se dedique a hacer ese tipo de préstamos.

La casa de empeño es un lugar que está dirigido a gente que no tiene un historial crediticio o, en todo caso, no tiene un historial crediticio bueno y figura en Infocorp¹. Se trata de personas que no pueden acceder a otros sectores de la zona financiera: no pueden acceder a un banco, una financiera o una caja. Entonces, como última instancia legal recurren a una casa de empeño. La casa de préstamo y empeño se considera una comisión, más que un interés. Se cobra una comisión por la disposición de efectivo. Tú traes un artículo, nosotros valuamos su precio promedio, vemos cuánto cuesta en el mercado, verificamos su estado —si es aceptable o no—, y nosotros te damos un crédito; es decir, un préstamo a cambio del artículo o la prenda que dejes. El valor es promedio. Sigue valores promedio del 50 o el 60 % del valor del artículo. Bueno, cada casa de empeño tiene ya una política diferente de acuerdo con el riesgo que vaya a tomar. Sobre la base de eso, también se cobra una comisión por la transacción, que la gente conoce como el interés que se le va a cobrar por ese artículo. Los contratos siempre son mensuales, ya que en su mayoría la gente viene al mes nomás. Siempre son préstamos cortos. No son como los del banco que son préstamos que se terminan de cancelar en tres o cuatro años. En este caso, son préstamos cortos: rápidos. Por lo general, el contrato siempre es al mes, aunque el cliente regrese un poco antes.

Hay algunas casas de empeño que deciden ponerte mayores cantidades por artículos, asumiendo más riesgos. Además, recalco que estas casas de empeño tienden a reportarte en Infocorp

si tu deuda quedara impaga; en mi caso, no. Aquí consideramos que el artículo es la garantía de pago si no nos pudieras pagar, aunque tengas toda la intención, pero no el dinero. Si quedara impaga la deuda, el artículo paga por usted. Y, si deseas un nuevo empeño, puedes venir con otro artículo y seguimos trabajando, y aquí no pasó nada: tu deuda ha sido cancelada por el artículo que has dejado. Entonces, este procedimiento es rápido y sencillo: dejas un artículo, lo valuamos, recibes el dinero y nos estamos viendo al mes cuando ya toca abonar y cancelar la deuda. Lo bueno es que en estos años ha habido más gente agradecida, que gente que pueda considerarse afectada. En su mayoría, siempre el negocio fue creciendo así de a poco: empezó con los vecinos de la zona y, de ahí, se fue haciendo y expandiendo un poco más.

3. ¿Cómo se generan los intereses desde tu perspectiva?

Bueno, en la casa de empeño, no es que se considere un interés. Se trata más de una comisión. Por ejemplo, si tú revisas el contrato, no encuentras la palabra “interés”; sino la palabra “comisión”. Es una comisión por la disposición del efectivo. Esto es como una comisión por hacer tu equipo efectivo; es decir, convertir tu equipo en dinero. Claro, de frente, uno le tiene que decir que es interés, porque tratar de explicarle al ciudadano, complicarlo con el tema de la comisión y todo lo demás es “marearlo”. Entonces, lo más recomendable es ser lo más transparente posible. A ellos, se les dice en ese lenguaje que se trata de un “interés”.

Ahora, el interés va de acuerdo con el artículo que uno está dejando y el riesgo que uno va a tomar por este. Por ejemplo, si un cliente viene con un artículo costoso —como un televisor de 60 pulgadas de los últimos que salieron— y pide poquísimos —

¹ Infocorp es una base de datos que registra el historial crediticio de los ciudadanos peruanos. A través de ella, se puede conocer quiénes figuran como deudores vigentes y cuentan con préstamos impagos. Esa información es investigada y tomada en cuenta por los bancos y las financieras antes de realizar transacciones de dinero crediticio a un cliente.

tal vez, S/. 200 o S/. 300, que es un valor demasiado inferior al precio del artículo—, entonces, lo cubre una comisión más baja, porque el riesgo es mucho menor. Allí, el cliente solo pide lo que necesita. Además, al ser un riesgo menor —al menos, nosotros—, consideramos cobrarle una comisión mejor. En cambio, si el cliente trae un artículo que ya existe en el mercado desde el 2012, que sí funciona (es funcional), pero ya tiene sus “añitos”, supone que en cualquier momento este se puede averiar; inclusive, estando en almacén, también se puede averiar al no usarlo. A ello, si el cliente pide un monto alto al precio real del costo de ese artículo, entonces, la comisión será mucho mayor, debido al riesgo que asumiremos.

Ahora, por dos o tres cursos que llevé en IFB Certus, se entiende que el interés va de acuerdo con el riesgo que uno va tomando. Entonces, si tú pides un préstamo alto y no puedes demostrar que tienes mucha liquidez para poder estar abonando, el interés va a ser mucho mayor en caso de que se apruebe ese préstamo, ya sea en un banco o en una financiera. Por eso, es que las financieras tienden a cobrar un poquito más que un banco, debido a que estas, por lo general, tienden a arriesgarse más con el cliente. Entonces, ellas suelen ir a prestar dinero a las personas de los asentamientos humanos o a quienes tienen negocios independientes o informales. Como tienen un riesgo mayor, tienden a cobrar una comisión mayor. Casi lo mismo pasa con la casa de empeño. Todo va de acuerdo con el artículo. Claro, he estado mirando lo que cobran otras casas de empeño —como quien haciendo un estudio—, y ellos también tienden a cobrar una comisión mayor inicialmente, debido a que ellos asumen más riesgos y suelen prestar montos altos por lo que incluso cuesta el artículo. Por eso, también sus comisiones son “de tope”. En cambio, en nuestro caso, las comisiones son un poco más bajas. En su mayoría, nosotros tratamos de buscar un punto medio de

beneficio del empeño entre el cliente y la casa de empeño. Entonces, nuestras comisiones siempre son más asequibles que las comisiones actuales del mercado dentro del rubro de las casas de empeño.

4. ¿Cómo ves el negocio de los bancos que tienen mayor publicidad frente a tu negocio de préstamos y empeños?

Desde mi punto de vista, no nos repercute. Voy a poner como referencia el BCP, aunque también está el Interbank y otros bancos de menor escala. El BCP es un negocio bastante grande. Es uno de los más conocidos y concurridos, en los que está casi todo el Perú. Mira, hace unos días me fui a la ciudad de Tingo María, y ahí hay BCP también. Y, aparte del Banco de la Nación, no hay otro banco más. Sin embargo, el BCP siempre está ahí y te brinda mejores servicios no solo de manera presencial, sino también virtual, y con buenas plataformas, como su plataforma web y su cartera digital, como el Yape², que es bastante “famosito”: “Yapéame con el código QR”. Es bastante “fuerte” el BCP en cuanto a tema financiero. Ahora, el detalle es que estaríamos en rubros similares, pero con cierta distancia, ya que por lo general la casa de empeño —al menos nosotros: no todas las casas de empeño que he visto hacen lo mismo— trata de cubrir a esa gente a la cual el banco no llega. En su mayoría, estas personas no tienen un historial crediticio; entonces, el banco y las financieras normalmente les “cierra las puertas”. No suele atenderlas, debido a que no pueden sustentar ingresos —de repente, viven en zonas con demasiadas carencias—. Eso no garantiza que puedan devolver los pagos de los préstamos que solicitan. Entonces, en los bancos y las financieras, suelen “cerrarles las puertas”. Es allí donde ellos recurren a nosotros. Son gente que de repente ha estado ya en Infocorp. Y sabemos que una vez que estás en esa zona ninguna entidad financiera te da un crédito. Entonces, es ahí donde recurren a nosotros como última

² El Yape es un aplicativo que se usa para realizar transacciones a través del número de celular del contacto o mediante efectuar un escaneo del código QR de esta persona.

instancia; al menos, los que conocen qué es una casa de empeño. Muchas personas desconocen qué es, y terminan recurriendo a otro tipo de préstamos “paralelos”, que serían los prestamistas. Estos últimos tienen un estilo de cobrar un poco ortodoxo y que ya es bastante conocido a través de las noticias cuando no les pagas. En cambio, en las casas de empeño, sería una muy buena solución —al menos, para las personas que desconocen—. Si de repente tienes un televisor, un equipo, un PlayStation, una computadora o una laptop y necesitas un préstamo rápido, aquí te lo brindamos. A veces, esto ocurre por la misma urgencia: vas al banco, quieres un préstamo —si no te lo ofreció el banco y tú lo estás solicitando— y te piden toda una lista de requisitos que, para cuando los presentas, ya no necesitas el préstamo. Te puede demorar días en poder presentarlo, como es el caso de las boletas. Es bastante tedioso. Sin embargo, aquí solo traes el artículo, lo valuamos y, al instante, recibes

el dinero. Luego, nos vemos el siguiente mes: ya cuando toca devolver obviamente este o realizar el pago del préstamo que ya se te realizó.

Todos estamos dentro del sector financiero. Obviamente, el BCP es infinitamente más grande; inclusive, mucho más que la casa más famosa de empeño, que en este caso sería Inversiones La Cruz, al menos que yo conozco y que se encuentra bastante bien colocada. Pero nosotros brindamos ese apoyo a aquellas personas a las que el banco y las financieras no llegan; de repente, no les aprueban un préstamo. Para ellos, estamos nosotros. Entonces, si bien es cierto, estamos dentro del mismo sector financiero, no nos ocupamos de las mismas personas. Por lo tanto, no nos veríamos muy afectados. Esto no repercute mucho en la existencia o el funcionamiento de una casa de empeño frente a la dinámica de un banco.